

**Цитаты из публикаций сотрудников и выпускников НИИ Соционики**

□

**МАРКЕРЫ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ПРИЗНАКА**

"Квестимность"

"

Деклатимность"

... коммуникация имеет диалоговую форму. Информация излагается в виде вопросов и ответов.

... задает вопросы, чтобы получить на них ответ [2]

... легко перебить во время интервью. Был виден вопрошающий взгляд, ориентированный на пол...

... позиционирует себя не напористо и декларативно: «Мы лучшие, и с нами...

... коммуникация имеет монологовую форму. Информация излагается крупными блоками, «вопр...

... чаще использует утвердительную форму речи. Стремится высказать сформулированную мысл...

... редко задает вопросы. Если вопрос звучит в речи, то он уже подразумевает тот ответ, который

... может постоянно разговаривать, даже если его никто не слушает, ... побуждает ... "квестима"

Интересно, что в «веселых» квадрах, квадрах субъективистов, ориентированных больше на собственное мнение, – интуиты – квестимы, а сенсорики – деклатимы. Напрашивается мысль о ценности для этих квадр вопросов по изучению мира, его целостного устройства. А вот конкретика (сенсорика) в этих квадрах находится в устах деклатимов и, видимо, особенному обсуждению не подлежит. Не зря ведь «веселые» квадраы считаются несколько оторванными от земной реальности.

В «серьезных» квадрах, квадрах объективистов, напротив, сенсорики – квестимы, а интуиты – деклатимы. Можно предположить, что здесь ценно активное обсуждение земных, конкретных дел, а вот интуитивные, исследовательские и духовные ценности – декларируются.[5]

---

Подытожим вышесказанное:

**Квестим** – это человек склонный задавать вопросы, для него важна обратная связь с собеседником, ему проще общаться с собеседником в форме диалога.

**Деклатим** – это человек склонный говорить утвердительно, для него обратная связь с

собеседником имеет второстепенное значение, общаться проще в форме монолога. Когда деклатим разговаривает с квестимом, то, как правило, разговор этот сводится к кратким вопросам квестима и распространенным ответам деклатима. Разговор двух квестимов состоит из относительно коротких фраз, вопросов и ответов, зачастую не законченных. Разговор двух деклатимов представляет собой как бы обмен небольшими повествованиями, это даже не диалог, а скорее несколько монологов, поочередно сменяющих друг друга. Деклатим старается быть в разговоре «ведущим», а квестим «ведомым». Квестиму и деклатиму проще общаться между собой, чем двум деклатимам или двум квестимам. Это находит свое логическое подтверждение и в том, что в любой дуальной паре один из партнеров – квестим, а другой – деклатим.

**При диагностике данного признака** довольно действенным методом являются деликатные попытки перебить человека, вклиниться в его речь. Если диагностируемый легко прекращает повествование и обращает свое внимание к собеседнику, не выказывая недовольства – перед вами квестим. Деклатим попытается пресечь такие попытки повышением интонации голоса, возможно, характерным жестом руки, означающим, что он готов вас выслушать, но только после того как закончит собственный монолог. Так же стоит обращать внимание на продолжительность монологов и общее количество вопросов исходящих от диагностируемого, учитывая, что риторические, не требующие ответов, и вопросы с готовым ответом – признак деклатимности. Важно замечать и внешние признаки, вопросительный знак в глазах человека говорит за квестимность, восклицательный – за деклатимность. У деклатимов в голосе больше утвердительных, даже категоричных интонаций, у квестимов – вопросительных, даже утвердительные предложения квестима иногда звучат как вопросы. В письменной речи деклатим склонен заменять вопросительное по смыслу предложение на повествовательное. Квестим же наоборот склонен заменять повествовательное предложение вопросительным, как бы требующим ответа, «провоцирующим» читателя на ответную реакцию, ввод читателя в режим диалога с автором.[10]

## ПРИМЕРЫ □

Зачем??!! Как остановить агрессию? Почему нормальные люди поддаются дурачествам других? Я всё время задаю себе эти вопросы, но не нахожу ответа (**квестимость**) (из сочинения)

.[6]

---

## ПРИМЕНЕНИЕ НА ПРАКТИКЕ, НАБЛЮДЕНИЯ ЗА СОБОЙ

□

«Джек Лондон», обладая признаками эмотивизма и деклатимности, довольно быстро располагает к себе, своей очаровательной улыбкой и парой забавных историй. Он производит впечатление, что вы друзья довольно давно.[8]

---

**Деклатим** – коммуникация имеет монологическую форму. Информация излагается крупными блоками, «вопросы потом». Вопросы риторические, цель которых – подвести собеседника к нужному выводу. Это не всегда хорошо для общения, поскольку большую часть времени должен говорить клиент. Нужно слушать для того, чтобы как можно лучше понять его потребность. Зная за собой такую особенность, стараюсь себя контролировать и сознательно уменьшать и прерывать свои «монологи». [9]

---

### Использованные публикации:

1. [Прокофьева Т.Н.](#) // Краткое описание признаков Рейнина
2. [Засед В.В.](#) // Определение ТИМа Аркадия Стругацкого
3. [Дмитренко А. В.](#) // Особенности дуальных отношений между ТИМами Габен и Гексли
4. [Писарев В.С.](#) // Обоснование ТИМа по результатам соционического интервью
5. [Прокофьева Т.Н., Каменева С.К.](#) // Еще раз о квадратных ценностях

6. [Игнатова Н.Г.](#) // [Зачем учителю нужно знать соционический тип ученика?](#)
7. [Лытко Н. В.](#) // [ТИМ организации, как психо-информационной системы](#)
8. [Волкова О.Н., Долинин Д.Л.](#) // [«Джек Лондон» глазами «Гамлета» и «Гамлет» глазами «Джека Лондона»](#)
9. [Серегина И.М.](#) // [Достоевский - отличный продавец?](#)
10. [Девяткин А.С., Клеопов П.Е.](#) // [Признак Рейнина «Квестимость – деклатимость»](#)